

北星論集(経) 第 27 号

March 1990

【研究ノート】

西ドイツにおける全面的(総合)
金融サービス業務

山 口 博 教

目 次

はじめに

I, 全面的(総合)金融サービス業務

- (1) 全面的(総合)金融サービスの概念
- (2) 全面的(総合)金融サービスの展開とその要因

II, 全面的(総合)金融サービス業務の現状

- (1) ノンバンク
- (2) 住宅貯蓄機関
- (3) 非機関的業務提供者
- (4) 保険会社
- (5) 銀行

III, 全面的(総合)金融サービス業務の評価をめぐる諸議論

- (1) リスク負担の相違
- (2) シナジー効果と経営コスト
- (3) ハウス・バンクへのロイヤリティ
- (4) 金融コングロマリットの形成

まとめ

はじめに

このノートは、西ドイツで1980年代から開始され、現在展開中の全面的(総合)金融サービスの業務提供 Allfinanzangebot 競争の解明を試みることである。ただし、この問題に最終的結論を下すことは目的とはし

ないことを、予め断っておきたい。というのは、西ドイツ金融諸機関間でこのような競争は、現在なお進行中であること、従って事態の推移を予測したり、一定の結論を得ることが、現在の時点では困難であるからである。

このため、このノートでは取り合えず、まずこの問題の所在を把握していくことを目指していきたい。すなわち、問題の対象自体の明確化である。その上で、この問題が生起してきた経済・社会的背景が何であったか、また何であるのかを整理してみたい。そしてとりあえず、全面的（総合）金融サービス業務の現状とそれを巡る諸評価及び議論を紹介していくこととする。

ところで、1989年5月に開催された金融学会の春季大会で、筆者はこの問題を取り上げている。テーマは、「西ドイツの銀行と金融市場——全面的金融サービスの業務提供競争——」であった。⁽¹⁾この報告では、テーマに沿ってつぎの三つの項目を問題とした。(1)信用制度の特徴、(2)証券取引所改革、(3)全面的金融サービス業の展開である。そして、(1)において西ドイツの金融自由化が米・日におけるそれと異なっているのではないかという推測をした。また(2)については、ヨーロッパ大陸の金融市場での主導権を確保し、米・日・英の金融諸機関との競争に備えるものであること、従って、防衛的色彩が強いことを指摘した。このため、西ドイツでの金融の自由化というテーマを取り上げるとすると、このノートで取り扱う(3)の全面的（総合）金融サービス業務の展開こそが問題とされるべきであろうと考えたのである。

ただし、すでに触れたが、この業務展開の可否については、西ドイツ国内でもこれを否定的に捉える見解も一方では存在する。また、このような業務提供競争は、国内だけの問題ではないことも明白である。当面、ECレベルでの金融業務を巡る覇権争いでもある。

以上の諸点を踏まえて、このノートでは、先に掲げたような項目に絞り、問題の所在を明らかにしていきたい。

I 全面的（総合）金融サービス業務

(1) 全面的（総合）金融サービス業務の概念

西ドイツにおける全面的(総合)金融サービス業務

この概念が対象とする業務は、ユニバーサル・バンクがこれまでその本体で取り扱ってきた業務よりも広範囲の業務である。すなわち、西ドイツの銀行(信用制度)⁽³⁾法で規定された業務には、次の如き業務が含まれている。

- 1, 預金業務
- 2, 貸出業務
- 3, 割引業務
- 4, 証券仲介業務
- 5, 寄託業務
- 6, 投資業務
- 7, ファクタリング業務
- 8, 保証業務
- 9, 振替業務

以上のように、日本及びアメリカでの銀行・証券業務が兼営されているのである。もちろん、兼営とはいえ、両業務が並列的に行なわれている訳ではない。業務量からみると、預金・貸出業務に重点が置かれ、証券業務がやや付随的に行なわれているといってもよい。これには、様々な要因及び歴史的経過が考えられる。しかし、その点について論及することはこのノートでの課題とはしない。いずれ、別稿にて取り上げる予定である。

ところで、このノートでの主要テーマである全面的(総合)金融サービス業務としては、以上の銀行業務のほかに、以下の如き銀行周辺業務がある。

- 1, 保険業務
- 2, 資産管理業務
- 3, 住宅貯蓄(金融)業務
- 4, 不動産・抵当業務
- 5, 消費者信用業務
- 6, 信販業務
- 7, サービス業務(通信販売・旅行)に付随する金融業務

もちろん、この内のいくつかについては、ユニバーサル・バンクはすでに、業務提携及び、子会社を設立することにより業務に関わりを持っ

ていた。それでは何故にこのような銀行周辺業務を含めて、銀行業務と一括して全面的(総合)金融サービス業務と言う名称(新概念)を用いなければならないのであろうか。

それには、いくつかの理由が存在する。まず第一には、以上述べた銀行周辺業務量が、量的に拡大してきていることである。とりわけ、対法人大企業を業務対象とするホールセール部門ではない、対個人顧客相手のリテール部門で、この現象が顕著である。この点については、後述することとし、とりあえずこの現象に伴う以下の二つの点を指摘しておく。

それは第一点として、この現象を促進したリテール部門を含む金融市場への参加主体の拡大である。すなわち、銀行・銀行周辺業務へのノンバンク及び証券関連事業会社そして保険会社の進出である。この結果、第二点として、金融市場自体に変化が生じることとなった。これは、金融市場のスーパー・マーケット化であり、一言でいうと、金融スーパー・マーケット Finaszsupermarkt (Financial Supermarket) の出現である。⁽⁴⁾

そして、以上のような金融市場の変化に適応していくために、金融諸機関の側では、多様な商品の品揃えに答えていかなければならなくなったのである。すなわち、個人顧客の多様化する金融的ニーズに対応する必要にせまられたのである。放っておけば、多店舗取引 More-Schops-Stopping へ移ろうやも知れぬ顧客を、あくまで一店舗取引 One-Schops-Stopping へつなぎ止めておくための、金融諸機関の経営戦略である。言い換えると、ハウス・バンクへの個人顧客のロイヤリティを確保しておくための方策である。⁽⁵⁾但し、この点については、議論もあり、それについても後ほど触れていきたい。

ともかく、以上のような金融諸機関の戦略こそが全面的(総合)金融サービスの業務提携 Allfinanzangebot である。ただしこれはあくまでコンツェルン・グループ全体としての目標であることを忘れてはならない。すなわち、多様業務を遂行する子会社をコンツェルン傘下に組み込むことにより、既存のユニバーサル・バンクがオールラウンド・バンクへと変身を遂げることである。⁽⁶⁾金融業界におけるリストラクチャリングと見ることもできよう。

したがって、今の時点で全面的(総合)金融サービス業務の概念を提示するとすると、次の如きものが考えられよう。「保険及び銀行周辺業務

を営む諸会社のコンツェルン子会社への編入、ないしは業務提携を基礎とした、ユニバーサル・バンクによる金融業務の全面展開」である。英語表記を用いると、オールラウンド・バンキング Allround Banking ないし、フルサービス・バンキング Full Service Banking の展開である。

ただし、このことが成功するかどうかについては、様々な見解が西ドイツの金融界及び金融学会の諸論者により表明されている。また、この現象の行き着く先、金融コングロマリットの出現についての懸念が持たれている。この点については、後ほど触れていくこととしたい。

II 全面的(総合)金融サービス業務の展開とその要因

この全面的(総合)金融サービス業務は、西ドイツではいつから開始されたのであろうか。この点については、オズワルト・ハーンの1988年の論文で以下の指摘がある。

「ここ20年間『金融』という用語はしばしば誤用されてはいたけれども、『金融サービス業務 Finanzdienstleistungen』と言う概念は、5年前までは知られてはいなかった。⁽⁷⁾」したがって、この現象が生じたのは、1983年以降ということになる。そして、この1983年という年は、Die Bank 誌上に「西ドイツにおける金融サービス業」の表題で論文を掲載中のグーイド・シュトゥラッケによると、銀行・保険間競争との関連では次の如き年であったという。「生命保険会社が、危険準備を一定の貯蓄目的に結び付ける商品をもって、当時支配的であった銀行預金に対する市場持ち分を改善することに成功した後、1983年にドイチェ・バンクが市場に投入した保険保護付貯蓄プランが、銀行における低下しつつある貨幣資産形成に対する回答として評価されなければならなくなったのである。」⁽⁸⁾

また1983年には、住宅貯蓄に関連する財形政策も大きな転換点を迎えた。すなわち、財政赤字改善を目指す同年12月の第4次財形法、財産参与法の実施である。「この2法によって財形法の改正が行われ、財形制度の『効率化』をはかる政策がとられるようになったのである。」⁽⁹⁾

したがって、この年こそが銀行・保険会社・住宅貯蓄金庫間での業務の相互乗り入れが開始された年であったと言えよう。そしてこれ以降、

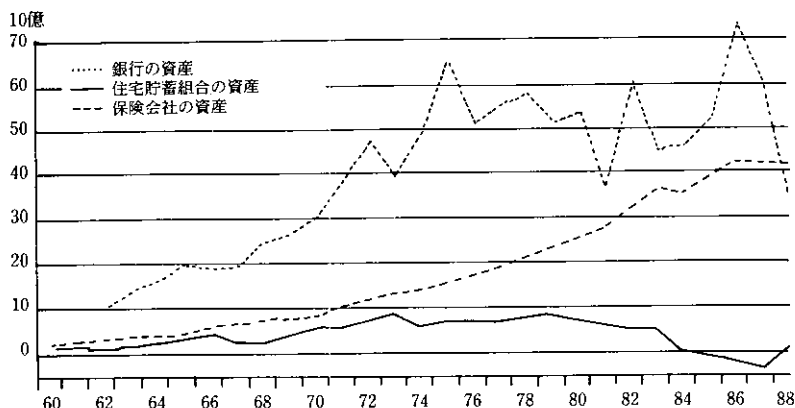
他の銀行周辺業務に携わる会社を含めて、業務提携、企業買収、子会社の設立等の事態が進行した。⁽¹⁰⁾」

次に、以上のような西ドイツ金融市場における金融諸機関の対応を取らしめるにいたった経済・社会的要因に触れておく。ただし、この点については既に触れた様に、金融イノベーションとの関連でもいくつかの指摘がおこなわれている。このためこのノートでは、それらを含め簡単な概括に止めておきたい。まず、経済・社会的諸要因として以下のものを挙げておく。

- 1, 保険料残高等、個人金融資産の伸長
- 2, 高齢化社会への移行
- 3, 金利意識（利子感应性）の高まり
- 4, 税制
- 5, EC市場統合

これらの諸要因は、相互に関連性を持っている。まず第一に、保険料を中心とする個人（家計）部門の金融資産の伸長についてみておく。この点については、Die Bank 誌に掲載されたゾニッヒ・ブレンダー・マイアーの以下の指摘が興味深い。「70年代半ばまでは、銀行預貯金が支配的であったが、これは1975年をピークに1986年まで次第に低下した。同時期の住宅貯蓄は、横這いであったものの、ここ3年間低下してきている。しかし保険会社への貨幣資産投下の割合は次第に上昇し、最近では銀

表1a 家計部門の貨幣資産



西ドイツにおける全面的(総合)金融サービス業務

行における貨幣資産形成額に明らかに接近した。⁽¹⁾」(表1-1参照)このように、1970年代に漸進的増加傾向を見せた保険料残高の伸長は、83年に一時低下をきたしたものの、85年以降ではほぼ銀行預金残高と遜色の無い規模にまで成長した。

一方証券投資を見てみよう。債券では、1970年代の半ばまで漸増し、それ以降は年毎の変動が大きいものの、それまでと比べほぼ2倍の規模となってきた。また、株式及び投資ファンド(信託)でも、債券投資程ではないが86年以降の投資額が伸びてきている。特に後者では、外国証券への投資が著しいが、これは利子源泉課税との関わりがあると考えられる。(表1-b・c)

ところで、この以上のような保険料を中心とする家計部門での金融資産残高の伸長の背景として指摘されているのが、第2要因とした高齢化社会への対応である。すなわち、資産の保全と老後の生活保証の準備である点では日本と同様である。ただ、西ドイツの人口統計によると以下の如き推計がだされている。「成年に達する市民は、1984年の105万人から2000年の62万人へ減少する。人口は、⁽²⁾一般的概算によると2000年までに380万人減少して、5210万人となろう。」

このような長期的視点での人口減少は、保険市場の個別分野で飽和点

表1b 家計部門の有価証券投資

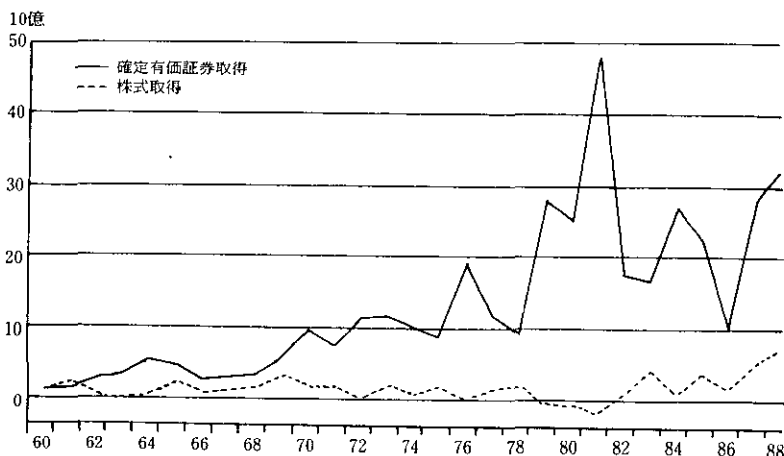
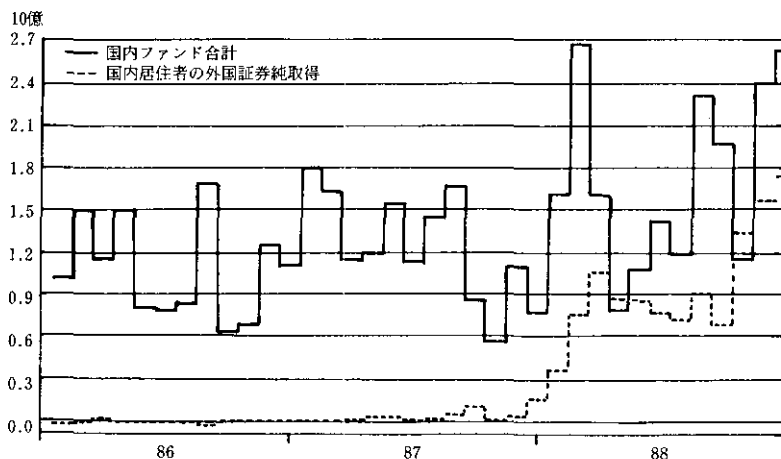


表1c 投資会社への資金流入



以上, Die Bank 4/89, S.187.

が来ることを予想させる。しかし、同時にベビーブーム世代による新家庭の創設、核家族化、女性の社会・職場進出等の要因も逆に存在する。保険会社にとって、世代、性別のきめ細かな商品開発が要請される所以である。また、単に生保、老齢保険のみならず、家財保険、住宅貯蓄、不動産等を連結していこうというのが保険業界の戦略でもある。したがって、保険料残高の伸長は、以上の如き市場ポテンシャルを反映したものであると言える。

第3の要因は、金利に対する意識の高まりである。1970年までの家計部門の貯蓄目的が短期的な流動性及び中・長期の確実性の確保に重点が置かれていたのに対し、それ以降変化が見られる。それは、一定の金融資産の蓄積に基づく収益性の確保、老後の生活を展望した積極的備蓄である。このため、低金利時には、住宅貯蓄の増加・銀行口座の預金の減少、高金利時の逆の現象が生じる。これは、利子変動に伴う金融機関への資金流入の変動にもつながる。ただ、保険については、比較的この変動を受けず、これがコンツェルンへ保険子会社を組み込む一つの誘因となっているという見方もある⁽¹³⁾。

そして、第4要因が税制の問題であり、特に先に述べた住宅貯蓄に対する諸優遇処置の変更である。これは、西ドイツ政府の社会政策の後退

に伴うものであり、住宅建築促進の為の補助的政策に一定の歯止めが掛けられたことによる。「貯蓄割増金制度・住宅建築割増金制度では、所得制限の導入、割増金率の切下げにより制度が縮小され、また財形制度では、限度額は拡大されるが、奨励の対象となる金融資産が、――『生産的投資』へとはっきり変わっていくのである。」⁽¹⁴⁾この結果、住宅建築は自己資金以外では、民間の諸住宅金融に依存せざるを得ない状況が生じてくる。この点が、住宅融資に対する各種新商品の開発、この分野への諸金融機関の参入の原因である。

最後に第5の要因としてE Cレベルでの競争が予想される。このため、住宅貯蓄分野を含めて先ず、国内競争で勝ち残ることが要請されている。

III 全面的(総合)金融サービス業務の戦略展開

以下では、Die Bank 誌に連載されたグーイド・シュトラッケとミヒャエル・ポールの論文「西ドイツにおける金融サービス」I～Vの紹介を行う。これは、全面的⁽¹⁵⁾(総合)金融サービスを提供する金融機関を次の如く五つに分類している。

- (1) ノン・バンク
- (2) 住宅貯蓄機関
- (3) 非機関業務提供者
- (4) 保険会社
- (5) 銀行

以上の五つの分野に渡る全面的(総合)金融サービス業の展開と戦略及び個別企業の対応の分析がおこなわれている。このノートでは、その要点に絞り概括していく。

(1) ノン・バンク～事業会社・信販会社・デパート・通信販売店

この分野では、ヨーロッパ系航空会社のクレジット・カード業務への、また自動車メーカーのリース業務への参入がまず指摘される。また、デパートのカウフホーフは、独自の金融サービス・センターを設立し、顧客に対する生保・損保・旅行保険の割賦信用から住宅貯蓄にいたるあらゆる金融サービスの助言をおこなっている。さらに、通信販売業者もまた、消費者信用銀行及び保険会社との業務提携をしてきている(Quelle

表 2 小売業及びサービス業界の戦略

金融サービス 業商品	小売／通信販 売店	自 動 車 企 業	クレジット・ カード会社	連 盟 / ク ラ ブ
	事例 商品購入	事例 自動車購入	事例 航空券購入	事例 ADACメンバー
金融取引 (伝統的銀行)	<div>・ POS</div> <div>・ 計 算</div> <div>・ カード</div>		<div>・ カード</div>	
金融 (伝統的銀行)	<div>・ 消費者信用</div> <div>・ 支払期限</div>	<div>・ 信 用</div> <div>・ リ ー ス</div>	<div>・ 信 用</div>	
資産形成				
リスク保護 (伝統的保険)	<div>・ 家財保険</div> <div>・ 修繕保険</div>	<div>・ 自動車保険</div>	<div>・ 旅行保険 保護</div>	<div>・ 旅行・自動 車保険</div>
その他の サービス	<div>・ 発 送</div> <div>・ 配 送</div>	<div>・ 乗用車移送</div> <div>・ 自動車免許</div> <div>修 理</div> <div>販 売</div>	<div>・ 予 約</div> <div>・ 旅 行</div> <div>商品購入</div>	<div>・ 旅行相談</div> <div>救 難 サービス</div>

Die Bank 5/87, S.233.

グループと Noris Verbrauchenbank GmbH との提携、また DBV グループと協同した Quelle+パートナー保険会社の設立等(表-2)。

ただし、流通業を中心とするこの分野では、この種の金融サービス業が顧客に十分受入れられているわけではないこと、又、諸コスト(人件費・立地・宣伝費・情報管理)等の負担が大きいことである。このため取り敢えず他機関との業務提携が先行し、しかもそれぞれの会社の支店の責任で遂行されているのが現状である。

ただし、ドイツ語圏でのクレジット・カード及び支払カードの市場は、

まだ発展の初期の段階にあり、2000年までには、大きな成長をとげるとみられている⁽¹⁶⁾。

(2) 住宅貯蓄機関

1960～70年代と成長を続けてきたこの分野も80年代初頭にマイナス成長となり、その後は一定の伸びに止まっている。住宅新築件数の減少、他金融機関のこの分野への参入等の市況の変化に対応するため、既存の住宅貯蓄組合は、独自のマーケティングを新たに展開せざるを得なくなった。すなわち、「提供業務から獲得業務 vom Bring-zum Holgeschafft⁽¹⁷⁾」への転換である。具体的には、既存市場への新参入・既存市場での新業務展開・新市場の開拓・多角化等である。ここでは、主として前二者に絞って触れておく。

まず既存市場(1600万人・8.5億DMになる2500万件の契約)での既存業務の充実である。まず第一に、コンピュータ・プログラムの支援を受けた顧客サービスとして、残高紹介・改築及び税金・金融等の助言・相談業務を強化する。これは、支店をベースとしたり(ヴューステンロート)または、サービス・センターの設立(レオンベルガー)等の形が取られている。第二に、販売網の充実である。これには、代理業者の取得(ヴューステンロート・レオンベルガー・BHW)、関連販売組織及び外交サービスの取得の利用(公的住宅貯蓄組合及び Schwäbisch Hall)。第三が宣伝、第四として、合併である。

次に、既存市場での新業務展開について。1970年代までの住宅貯蓄組合における契約料金(率) Tariff では、預金利子3%・貸出利子5%であった。1977年に、これは、2.5%と4.5%に変化し、その後1980年代以降にいろいろな変種が登場し出すことになった(高利子/長期/オプション料金率)。すなわち、1980年レオンベルガー住宅貯蓄組合が4%の固定利子保証のプレミアム付税務料金を発売したのに続き、その他の民間及び公的貯蓄組合が4%の預金利子付長期料金率を導入した。1982年にレオンベルガーはこれを4.5%に高め、他の機関は、「選択的住宅貯蓄契約」で対抗した。その他、契約後の料金の一部払込の免除及び分割等も登場した(SBH貯蓄組合のタリフS及びヴューステンロートのタリフ5)。さらに1985年には、既存商品と異なり、途中解約をみとめる商品、

表3 住宅貯蓄組合の商品契約の提供

特 性		対象グループ	目 的
伝統的 商 品	預金金利 2.5/3% 貸出金利 4.5/5% 100万単位 中期的貯蓄・償還負担 タリフIIで券面額割引 積立 40%	無差別 中期的貨幣需要 特に、住宅建築・ 購入希望者及び 家屋所有者	家屋・住宅所有の取得 (券面額、税金節約要素)
即 座 契 約	即座積立 即座給付 即座償還 高貯蓄・償還 積立 50%	改築者 エネルギー節約者 適度な借家人がい る住宅建築・購入 希望者	改築用速成資金 短期的還流による高い実効利 子 入金増加／団体への請求権の 軽減
長 期 契 約	簡易積立 簡易償還 長期的住宅貯蓄目的 高い預金金利 低い貸出金利のオプション 積立 50%	一般投資家 特に、若年割増及 びVL貯蓄者 長期的改築者 借換人(抵当権の 償還者)	資産形成 入金増加／団体への請求権の 軽減
保険保 護付住 宅貯蓄	貯蓄目的の保護	若年建築主 家族保護 不動産所有者 家屋所有者	良好な条件
Dispo 2000	保険保護付	具体的貯蓄目的の 無い住宅貯蓄者	貯蓄口座通帳の代用住宅貯蓄 貯蓄目的の保護
利回り プログ ラム	積立様式による償還期 限の変更可(公営住宅 貯蓄組合のBWZ方法)	一般向貯蓄	将来に対する準備 資産形成 一顧客の全貯蓄業務の結合
総合提供 (スタート セット)	住宅貯蓄／標準的貯蓄 契約付保険の組合せ	若年者	

住宅経済部門のみ適用

繋ぎ融資 Zwischenfinanzierung: 一定の前提の下で、住宅貯蓄貸出の最終的支払いまでの当座信用

事前金融 Vorfinanzierung: 住宅貯蓄契約が無くても可。給付に必要な資金は、事後的に発生。

西ドイツにおける全面的(総合)金融サービス業務

表4 住宅貯蓄組合の市場戦略

企 業	クロス・セリング	全面的(総合)金融コンツェルン		シ ナ ジ ー	
顧客の需要	Schwäbisch Hall 公営住宅貯蓄組合	BHW/AHW	Wüstenrot	保険系住宅貯蓄組合	銀行系住宅貯蓄組合
取引の展開 (事例 ジョーコント)		BHW銀行	Wüstenrot 銀行		銀 行
流動性確保 流通金融 (事例 消費者信用)		BHW銀行 Dispo2000	Wüstenrot 銀行		銀 行
貨幣投下による 資産形成	特に長期 タリフ 「Start Set」	BHW銀行 Dispo2000	Wüstenrot 銀行 Wüstenrot 生 保	シュバール ・プラン	銀 行
不動産による 資産形成	古典的住宅 貯蓄業務	古典的住宅 貯蓄業務	古典的住宅 貯蓄業務	古典的住宅 貯蓄業務	古典的住宅 貯蓄業務
所得ポテンシャル ／資産保護 (保険 を通して)	保険系住宅 貯蓄	保険系住宅 貯蓄	Wüstenrot 生 保	保険保護付 住宅貯蓄	積立金保険
不動産仲介	不動産会社	BHW不動産 仲介	不動産仲介		
その他サービス	住宅貯蓄・ 不動産相談	住宅・不動産 相談	家族向金融 サービス業		
利点	<ul style="list-style-type: none"> ・市場参入 (クロス・セリング市場の厚み) ・第一次コンタクトのチャンス ・知名度 ・一機関供給 ・サービス業市場の確定 ・連盟の金融力 ・高い顧客ポテンシャル ・マークラー業務 (LBS) 	<ul style="list-style-type: none"> ・公務員層向け住宅貯蓄組合 (独自の商品揃え、パートナーへの配慮をしない) ・AHVにより公務員センター外で行動 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業向投資への利益利用 (投資力) ・独自の商品揃え、パートナーへの配慮をしない ・独立性 ・家屋建築引受けによる市場シェア確保 ・新販売方法 (OVH HMI) ・金融サービス市場での優越性 (オール・フィナンツ分野でのノウハウ) 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売パートナーとしての持分取得 ・シナジー効果 	<ul style="list-style-type: none"> ・良好なイメージ ・資本力 ・顧客ポテンシャル
欠点	<ul style="list-style-type: none"> ・貸方・借方での利害衝突 (配慮) ・LBSは地方のみ ・収益状況 (結合業務は直接収益とならない) ・協力者の管理が困難 	<ul style="list-style-type: none"> ・一市場部門 (BHV) ・顧客を通じた販売コンセプトが収益性に乏しい 	<ul style="list-style-type: none"> ・オールラウンドな相談者が高水準を保てない 	<ul style="list-style-type: none"> ・協力者の管理 ・独自展開への制約 ・情報処理の高コストを担うには小規模 	<ul style="list-style-type: none"> ・協力者の高度化

Die Bank 8/87, S.429.

BHWの Dispo2000が出されることになった(表-3)。

その他、住宅貯蓄組合は、貯蓄銀行との提携により、抵当・不動産の仲介業務も行う。また、家屋に対する保険保護等では、保険の仲介も参加している。このようにして、協力パートナーとの結合及び子会社設立により、総合的住宅金融業務へ向けた努力が払われつつある(表-4)。

(3) 非機関的業務提供者

この中に分類される金融業者として、取り上げられているのは、以下の通りである。ブローカー、資産管理業者(Vermögensverwalter)、投資顧問業者(Anlageberatungsgesellschaft)、保険仲介(Makler)及び重複代理業者(Mehrfachagent)、[保険]販売会社(Vertriebsgesellschaft)。これらの業者の業務内容の重点と最近の動向を概括する。

- 1, ブローカー～個人顧客を相手とする北米系と機関投資家を中心とする日系のブローカーがある。彼らは、西ドイツ市場では、広告、推薦等の手段で顧客とのコンタクトを持ち、面談及び電話(夜10時迄可)での投資顧問を行う。1986年にブルーデシャルが銀行ライセンスを得た後、他の投資銀行もその準備をし、メルリ・リンチは、CMAをドイツにも持ち込もうとしているという。これらのブローカーは、100万DM以上の資本を持つ投資家の口座を1万設定する目標をもっている。
- 2, 資産管理業者～「独立」を武器とする個人の管理業者であり、国際的な有価証券投資・先物・オプション等を絡めてあつまっている。注文を取引所に繋ぐため、彼らは銀行・ブローカーに手数料を支払う。また、独立資産管理業者連盟 Leistungsbund freier Vermögensverwalter のコンセプトの下、30の業者が組織されている。顧客の側では、PEH有価証券リサーチ会社 PEH-Wertpapier Reserch GmbH を通じてこれらの業者の業績を判断する。著名なものとして、個人金融プランニングを目指す TRV Treuhand- Vermögensverwaltung GmbH、富裕な個人を対象とし「戦略的資産計画」を持つマチューシュカ Matuscka グループがある。⁽¹⁸⁾
- 3, 投資顧問業者～いわゆる「灰色」の資本市場で、高収入個人顧客を相手とし、宣伝/ダイレクト・メール/外交活動を展開する業者

西ドイツにおける全面的(総合)金融サービス業務

表5 保険業界における販路

せつ迫する競争

	階層別販売会社	マーカー	重複代理店(MFA)	専属組織(AO)	部門外業者	直接保険業者
伝統的市場セグメント	個人顧客	法人顧客(大企業)	商工業・個人顧客(中堅企業)	個人顧客及び小規模企業		
今日の状況	個人顧客	産業・商工業・個人顧客	産業・商工業・個人顧客	同上	個人顧客	個人顧客
特性	MFAとAO	選択的条件付保険保護を仲介する契約	複数保険会社のために活動	一企業に対してのみ行動	複数保険会社のために行動	外交サービスをもたない
報酬	手数料	仲介口銭	手数料	手数料/固定給	手数料	
金融サービス業務供給	供給	一部供給	供給	二三の機関の供給のみ	供給	非供給
金融サービス業企業との結合	3-4会社と結合	少数	3-4会社と結合	専ら一機関と結合	多数会社と結合	専属的結合
市場状況	急増	急増	急増	MFA、マーカーの優勢でシェア減少の恐れ	急増	減少
競争パラメーター	強い、系列・サービス・価格競争	中間的、系列・サービス・価格競争	中間的、系列・サービス・価格競争	強い、系列・サービス競争	強い、系列・価格競争	強い価格競争
供給業者の事例	MLP ZSH D&V	Gradmann & Holler Jauch & Hubner	Bonnfinanz OVV Deutsche Vermögensberatung	伝統的供給業者	Quelle Kaufhof	Cosmos Europa

Die Bank 4/88, S.194.

である。彼らの取扱業務は、国内外の不動産・業務上の資本参加・ベルリン貸出・先物/精算取引・ファンド投資(有価証券/不動産/貴金属等)。

4. 保険仲介・重複代理業者及び保険販売会社～仲介業者のマーカーは、伝統的には産業企業を対象とする保険契約に特化していたものの、今日独自の個人顧客部門を通して、企業の経営者・パートナーに保険・金融その他のサービスを提供する。重複代理業者は、手工業者等の個人顧客を対象としていたが、今では医者等の特定職業

層 Heilberuf 等にも的を絞っている。他方、大手の保険会社が資本参加している販売会社は、保険会社グループの「第二外交組織として機能している」⁽¹⁹⁾。取引対象は中産の所得層、若年層であり、様々な種類の既存商品パッケージ（所属コンツェルンの保険及び住宅貯蓄）を提供する。（以上表－5 参照）

(4) 保険会社

すでにこれまでも触れたことであるが、シュトゥラック／ポールが強調する如く、保険市場は、大変「センシブル」な市場である。人口統計的見通しから見ても、一方ではすでに飽和市場でもあるが、社会構成の変化、国際化等の変動要因を数多くかかえてもいる。特に生保では、6700万件の契約件数・1兆2000億DMの契約料を持つものの、この内1/3が今世紀末に支払い満期を迎える。各生保会社は、いわゆる「満期ファンド」を設立するなど、「遺産相続世代」現象の登場に対する準備をしなければならなくなっている。⁽²⁰⁾

このため、保険会社各社はよりきめの細かな企業戦略を持たなければならない。まず、保険対象者として、熟年者・若年既婚者・離婚者・経営者・職人・農業者・商業／サービス業者・中堅工業者・医師・企業家・自由業者等の如き階層が細分化される。また、若年層については、専門的に——被教育者・学生・専門学校生・公務員待機者——取り扱う会社もある（ハンザ・メルクル保険グループ／コロニア若年者保険販売会社等）。

また、商品の販売方法としては、銀行の支店網に対し保険業界は、外交ルートを中心に置く。「保険業界は、8万人の専業及び25万人の副業外交員に頼ることができる。統計的にみると、これは西ドイツ市民約180人に対して一人ということである。」⁽²¹⁾この他、郵便、ビデオテックス等を利用した直接販売の方法もあり、よりコストの安い販売手段を求めての企業買収も進行している（ドルトムントのコンチネンタル・グループによるケルンのオイローパ・グループの買収／ドイツ・ロイド・グループによるアウグスブルグ第一生命及びドイツ・エレメンタルの買収）。

さらに、コスト・ダウンのために情報処理技術が利用される。パソコンおよび保険会社が開発した独自プログラム（代理業者システム

Agentursystem) により、リスク分析・保険保護の検査及び高速準備・顧客需要の把握等が行われる。

新商品の開発では、これまでは量的にもそれほど重要ではなかった保険証書貸付 Policendarlehen が他の金融商品と結合する萌芽が出始めている。(住宅貯蓄、インベストメント・ファンドと結合したベルリン貸付等) ただし、ファンドと結合した保険商品は(保険満期ファンド) 1969年にドイツ・ヘラルドにより開始されたものの、その後の展開は充分ではない。ただし、このファンドはすでに全体で44億DMの残高をもち、21世紀へ向けての飛躍が期待される。このため、アリアンツの投資会社及びドイチュ・バンクと近い関係にある西ドイツ最大の投資会社DWSは、保険ファンドの管理資産をそれぞれ10億DMまで高めている。

その他の商品としては、1983年から開始されたコロニアとドイチュ・バンクによる保険保護貯蓄プランがある。両者とも月100DMの貯蓄であるが、前者の目標額5400DM(5～12年)に対し、後者では10,000DM(8～12年)と相違がある。また、1973年設立のEquity Lawの変額投資保険証書、指導的地位にある若年者及び自由業者にたいする生存保証プログラム、BSV銀行と提携したコスモス生保会社の資産保護プラン等もある。

以上のような経営戦略と同時に保険業界での合併・吸収が進行中である。ただし、保険会社による保険業以外の業務は、法律により禁止されている。このため、「保険監督下に入らない持株会社を創設し、この統一企業を通して業務の拡張を行う⁽²²⁾」のである(アリアンツ、アーヘン・ミュンヘン・グループ、ゲーリング・コンツェルン)。このような金融コンツェルンの展開として、アーヘン・ミュンヘン保険グループによる協同経済銀行BfGの買収、ベルリナー・バンクとゴータ保険グループの相互資本参加、BW銀行とプフルテンベルク火災／一般年金基金とレオンベルガー住宅貯蓄組合間での結合等がある。他方では、公法上の保険会社と貯蓄銀行組織間での協同もおこなわれる。

さらに、「金融サービスの需要と供給の両面で国際化を目指す傾向⁽²³⁾」も進んでいる。西ドイツ最大の保険会社アリアンツは、業務の大部分を国際活動に当てている。このコンツェルンには、イギリスのコーンヒル保険及びイタリア最大の保険会社RASが所属している。アメリカ、ヨー

ロッパその他の海外拠点を股にかけ、リスクと投資の分散を計っている。

これらの国内外に渡る全面的(総合)金融サービス・コンサルティングの創出の持つ問題点については、後ほど触れることにするが、とりあえずその目的についてのみここで指摘しておきたい。それは、「提供商品の拡大、販売網の相互利用、顧客ポテンシャルの確保、シナジー効果の利用そして統一司令部による効果的管理」である。

(5) 銀 行

これまでに見た如く銀行の競争相手機関の機能が飛躍的に増加しつつある。すなわち、生保・住宅貯蓄・信販カード会社・独自のリース会社を持つ産業企業・商事会社などである。

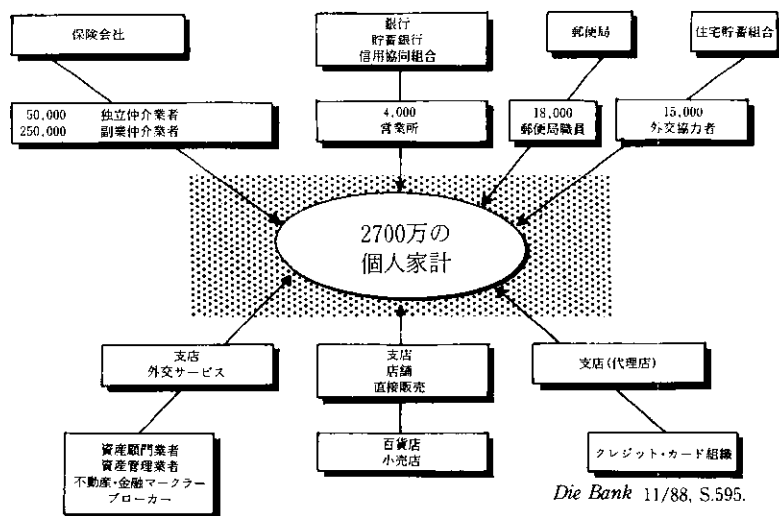
これらの勢力に対抗するため、諸銀行も手を拱いている訳ではない。貯蓄銀行と信用協同組合は、それぞれ合併を計画している。前者は、州中央／振替銀行の他の諸機関(貯蓄銀行・公的保険会社・住宅貯蓄組合・投資会社・リース会社)を一つの統合体へ統一することには成功していないものの、EC統合に備えた統合をはたしつつある。後者では、連盟企業(シュベールビッシュ／ハル住宅貯蓄組合・R+V保険・ドイツ協同組合抵当銀行・ミュンヘン抵当銀行・ユニオン投資会社・ドイツ不動産ファンド)による専門商品と並び、グループ独自のリース・ファクタリング会社が協同組合部門の商品提供をしている。

他に、外銀子会社及び数では減少傾向にある割賦銀行が活躍している。また、新業務分野として1988年に連邦信用制度監督庁の認可の出たエコバンクが、預金・貸出・割引・保証・ジロー業務を展開中である。「アルタナティブ・プロジェクト融資のための貯蓄証書や金融と並んで協同組合のR+V保険と協同して保険の仲介も提供されるはずである」といわれる⁽²⁵⁾。また、新競争者として、ドイツ連邦郵便が前面に押し出されつつある。この間、450万のポスト・ジロコントと並んで、210万の郵便貯蓄通帳が発行されている。(約400億DMの貯蓄額で、全貯蓄総額の6%、全貯蓄口座の16%にのぼる。)さらに、情報処理とオンライン化で1992年までに2万の窓口ターミナルが結合し、相談窓口と合わせて金融サービス・センターが構築されようとしている。(表-6)

ところで、新設機関を含む銀行の経営戦略上の発想、金融サービスの

西ドイツにおける全面的(総合)金融サービス業務

表6 西ドイツ金融サービス市場の販売キャパシティ



幅と質を高める方法としてシュトラッケは以下の4点を挙げている。①金融商品の低価格での提供、②高度のサービスを伴う少数精選商品の多様な販売網への組み込み、③収益力があり、成長性の見込まれる顧客獲得、④多様な業務力を備えての大衆市場への割り込み。いずれにせよ、情報技術の装備と商品構成の高度化・専門化が必要とされることは、間違いないであろう。同時により積極的に顧客の下へ足を運ばなければならない点では、他機関と同様である。

このためにも、販売網の充実が要請されるが、固定された開店時間の制約を免れないものの銀行の場合にはやはり、次の如き店舗網がその拠点となる。①日常業務を遂行する小規模支店、②完全サービスを提供し拠点となる支店、③機械化されたセルフ・サービス店である。さらにこれに加えて、外交ルートを利用する方法が考えられる。ただしそれには外交業務の指導、開業の際の諸経費、提供商品の構成及び品揃え等解決しなければならない様々の問題がある。例えば独自の外交組織を作るのか、支店と関連した組織とするか等であり、前者の場合には開店時間に

拘束されない時間的融通の効く可能性も生ずる。その他にダイレクト・メールを利用するマーケティング方法もある。いずれにせよ、取り扱う商品の重点は「住宅金融、保険の仲介、住宅貯蓄・預金・投資ファンドの販売」⁽²⁷⁾であり、かつこれらが抱き合わせられることが重要である。さらに、銀行マーケティングでも対象が個人資産家・熟年層・若年層・学生等、きめの細かさが要求されることでは保険分野と同様である。

このため、銀行の側からの保険子会社の設立、多分野での企業買収等が進められて来ているが、この点については、すでに述べているためここでは触れない。ただ、保険会社同様E C統合に備えた準備は銀行の方でも進められている。例えば、ドイチェ・バンクのイタリア・スペインでの銀行買収、ドレスナー・バンクのトルコでのインベストメント・バンキングとしての国外拠点の設立等が行われている。

3. 全面的(総合)金融サービス業務の評価をめぐる諸議論

以上見たように、全面的(総合)金融サービス業務を展開する推進要因は、事業会社・金融機関を問わず、金融サービスに携わる、諸法人会社間での競争圧力であった。個別企業は、この競争に生き残るために、より効果的な経営戦略と取り組まざるを得なくなったといえよう。これが、全面的(総合)金融サービス業を目指す、商品・販売・顧客管理政策のあらたな展開を要請し、その手段として情報処理技術が利用されているとも言える。

ただし、このような経営上の努力が成功をおさめ、将来的にも継続されていくのかどうかという点では、様々な疑問も投げ出されている。そこで、ここでは、それらの主張とその根拠を整理しておくこととしたい。

(1) リスク負担の相違

この点では特に、保険業と銀行業の性格の違いが強調されている。保険業務の立脚点⁽²⁸⁾は、ロベルト・シュベーパーによると「損害発生⁽²⁸⁾の蓋然性」である。また、ハンス・ユルゲン・ヴァイゲルにいわせると、「保険業は、まず第一に諸リスクを、すなわち被保険者の自然人と法人を無慈悲にそして不意に襲ったリスクを引き受けるものである」。すなわち、

一言で表現すると、「始めにリスクありき」であるのに対し、銀行業界に関して言うならば、「始めに預金と信用ありき」と微妙な相違がある。⁽²⁹⁾

また、設立認可について見ると、つぎの如き相違がある。すなわち、保険会社では、まず第一、「被保険者の利益が守られるかどうか、保険契約で生じる義務が長期的に満たされるかどうか」が問題とされる。これに対し、銀行では預金者保護よりも重視されるのは、「信用制度法上の営業に必要な資金—— 十分な保証自己資本 —— が国内で調達でき、営業計画が伴っている」ことである。したがって、先の見方とは別の視点から両者の相違を定式化すると、「銀行が負担するリスクは、バランスシートの借方側⁽³⁰⁾であるのに対し、保険会社のそれは、貸方側である」ということになる。

そして、このような相違を克服した、より高度のレベルでの新しい金融商品は、ヴァイゲルの目からみると、いまだ実現されていないのである。具体的には、新銀行商品である保険保護付貯蓄プランにしても、その宣伝とは裏腹に、銀行が貸方側における顧客のリスクを引き受けているわけではない。あくまで、リスク生保が寄与している保険業者がそれを保証しているに過ぎないこと、すなわち、保険・銀行業界とも一時的にだけ、商品上の同質化を図るに止まるというのである。

(2) シナジー効果と経営コスト

ところで、諸法人企業間での競争圧力が一つの全面的(総合)金融サービス業の展開への推進要因であったとすると、他の重要な契機が諸業務の結合によるシナジー効果の発揮であった。ただしこのためには、これまで経験したことのない諸コスト負担が生じる。したがって、全面的(総合)金融サービス業務の展開では、諸コストを上回るシナジー効果が出てこなければ、メリットがないことになる。

そこでまず、シナジー効果について再度整理をしてみよう。諸負担という点を除くと、保険業と商業銀行業では、業務上の性格からみて次の如き相違がある。すなわち前者、特に生保では、「保険料支払い者の貨幣は継続的に、長期利用可能資本⁽³¹⁾に転換され、--- 業界自体が資本集積機関と見なされる」のである。このような保険会社の取り扱う資金の長期的性格にたいして、銀行、特に商業銀行業務のそれが短期的であること

は言うまでもない。それは、銀行の支払決済機能に基づくものである。ところで先に触れた如く、銀行の側からは、この長期的資金の取り込みが可能となれば、資金調達上有利となる。また、保険会社の方からは、子会社ないしは本体で銀行業務が出来るようになると、保険業務に付随する支払い決済の遂行のための「迅速でコストの安いシステム」を持つことになる。

また、これも記述済であるが、販売ルートの相互利用、ないしは拡大を通して金融商品の販路を確保することが一つの経営戦略として考えられていた。具体的には、諸金融機関のルートを通した保険商品の、逆に保険会社のそれでの預金・貯蓄商品の抱き合わせ販売（クロス・セリング）であった。

そこで、以上の様なシナジー効果を狙った新業務展開がコスト・ダウンをもたらすことが出来るかどうか一大問題である。実は、この点については、様々の見解・疑問が表明及び指摘されている。これらの代表的見解として、取り合えずシュトラッケ／ポールの以下のものを紹介しておきたい。「現在の所、全供給者（機関）が内部問題と戦っている。これらは、顧客に対し自分の出自の銀行・保険業務を乗り越えて相談に応ずることの出来る経営幹部の構築に取組始めている。ただこれまでは、生保の専門家が損保の販売に移動したり、その逆をしたりすることは、⁽³³⁾減多に成功しなかった。」

新業務参入の際には、既存業務とは異なる人材の育成、資金・物資の投入が避けられない。全面的（総合）金融サービス業は、リテール部門でのサービス業務であるがために、より一層人材の養成に成功できるかどうかが鍵をにぎる。ドイチュ・バンクが提携先の保険会社を持っていたにもかかわらず、独自の保険子会社を設立する決断を下すまでに、大変な準備と時間を要したことは、以上の要因によるものと考えられる。⁽³⁴⁾

(3) ハウス・バンクへのロイヤリティ

この論点では、ツィヒティングによる全面的（総合）金融サービス業務への否定的問題提起が行われた。そしてそれに対する反論がシュトロマンから出されている。両者の論旨を概括する。

まず前者は、ハウス・バンクについて次の性格付を行うことから議論

を始める。すなわち、それは、①大口業務を他機関と展開するための最も重要な唯一の銀行結合、②信頼関係を伴う継続的銀行結合、③危急時⁽³⁵⁾にも友好的協議と金融上の配慮を期待する銀行結合であるという。要するに日本のメイン・バンクと同様である。ただ、西ドイツでは、規模の大きな企業ほどこの関係が希薄になることが強調される。例えば、国際的大企業は100以上の銀行結合を持つことが多く、中堅企業では4～7行と言うようにである。

そこで、問題となるリテール部門であるが、ツィヒティングの見解では、これまでのハウス・バンク関係が徐々にではあるが、若い世代を中心に次第に崩れつつあるという。ここでは中堅企業同様「それぞれの機関に関心がなくなる程には銀行業務を分散させようとは思わない。しかし、他方に従属関係に陥るような一つのハウス・バンクへの一面的集中はさける⁽³⁶⁾。」その根拠は、いくつか行われたアンケートの結果であり、また金融サービス需要者の投資・貯蓄行動についての独自の判断である。すなわち、それは窓口を通す相談と外交組織・電話等によるハード・セリングの対比、提供される商品価格と提供する側のコスト(手数料)の対比、オール・ラウンドな助言者(一応の総合的品揃え)と専門家(熟知の一部商品の取扱)との対比等に基づく。

そして以上の点で(提供商品の品質・価格・取引コスト)全面的に有利な選択を与えうることの出来る機関はないと見る。このため、顧客は一店舗取引から多店舗取引へ移り、したがって顧客のロイヤリティを前提とする金融スーパー・マーケット及び全面的(総合)金融サービスは、長期的には失敗するとの予測——個性的(専門的)・標準的提供機関による市場分割——を立てるのである⁽³⁷⁾。

以上のツィヒティングの見解に対して、シュトローマンが反論を加えている。その論拠は、以下の通りである。①全面的(総合)金融サービスとはいっても補足商品の供給が主で必ずしも全ての商品を取り込むのではない。②販路の相互利用も補足的手段である。③競争状況の変化は、より積極的マーケティング手段の開発を呼び起こし、価格政策もより攻撃的になる。④顧客のロイヤリティは、銀行結合(口座)数のみでは推し量ることはできないし、顧客の行動様式に基本的変化は見られない。⑤銀行は、既存の周辺業務の取り仕切りについて、保険販売も含めて再

整理を必要とするが、諸機関のユニバーサル・バンク化は長期的傾向として存在する⁽³⁸⁾。

このように、両者の見解はほぼ全面的に対立している。とりわけ諸機関が価格競争をもたらすかどうか、また顧客の対応、対ハウス・バンク・ロイリティについての見方に大きな相違がある。

(4) 金融コングロマリットの形成

この論点で積極的主張を展開しているのは、オズワルト・ハーンである。その結論を先取りすると全面的（総合）金融サービス業務は、一時的に金融コングロマリットをもたらすものの、将来は崩壊するとする見方である。

そもそもハーンは全面的（総合）金融サービスそのものについての疑念を持ち、反独占的立場を堅持していることが以下の論述から、窺える。「私は、消費者がこのような業務供給によって、ただ一つの機関に対する従属度を強めることには疑念を持つ。というのは、銀行はホテル業界同様これまで一度も値引き政策を取ったことがないからである。全面的（総合）金融サービス銀行というのは、全面的（総合）金融サービス保険会社と同様に、私には茶番と思われる。銀行は、オートメーション化を進めた産業に追従している印象を受ける。産業は1950年代後半に水平・垂直統合の道を取った。しかし、20年後にその誤りに気が付き、機能上の分業により元の道に引き返したのである。」⁽³⁹⁾

ただ将来予測については、一番ポピュラーなものとして、ユルゲン・ペーター・カーペンの「総力戦競争 totale Wettbewerb」を紹介している⁽⁴⁰⁾。勿論消費市場に限ったものではあるが、銀行・商業・サービス業における一機関での統一体の構築をめざすものである。しかし、ハーンはこれを「ドイツの巨大銀行の恐るべき発想に基づく金融コングロマリット」と捉え、いずれカルテル解体の処置により以下の如きグループごとの専門化が復活するとみている。①消費者銀行、②貯蓄銀行・信用協同組合、③商業銀行・ジロツェントラーレ・DGバンク・外銀、④専門機関⁽⁴¹⁾。

保険業界の手数料を中心とする寡占的体質については、独占委員会及び連邦カルテル庁の報告で一部指摘されている。それらについて筆者の⁽⁴²⁾

評価は省くが取り敢えず、それぞれの業界の巨大機関の資料のみ掲示しておく。(付表を参照されたい。)

ま と め

以上、西ドイツでここ数年議論を巻き起こしている全面的(総合)金融サービス業務提供をめぐる諸問題を紹介した。この概念自体については、概ね参加者からの了解はすでにとれている。日本語読みでアールファイナンスとなるこの概念について、筆者は今のところ、全面的金融とするか、総合金融と訳出するか判断しかねている。ただ、先春の金融学会での発表の際に既に前者を使用したため、このノートでは表題の如きものとした。いずれ日本でのドイツについてのまた、日本での同様の議論の進展の中で適切な訳語が選ばれていくと考える。

ところで、訳語は置くとして、この概念で言い表された業務内容めぐっては、諸議論が交錯している。この業務をより推進・展開しようという立場、それに対して批判的・懐疑的立場が入れ混じっている。将来予測についても論者によって相違がある。また今後も、他の論点・予測・評価が、事態の進展とともに表明されるであろう。

ただ事態を推進せしめている要因事態は、かなり明確になってきたと考えられる。西ドイツ社会の老齢化現象への対応、それに伴う貨幣市場をめぐる競争である。またこれが、単なる国内問題でないことも自明である。1992年E C統合を睨んだ域内での国際的競争が絡んでいる。すなわち、金融強大国の各種機関によるE C域内市場のシェア争奪戦の様相をも呈している。

このノートでは、この最後の点については、充分ふれることができなかった。今後の課題としたい。

〔注〕

- (1) 拙稿、「西ドイツの銀行と金融市場——全面的金融サービスの業務提供競争——」,「金融学会報告」,第70巻掲載予定。
- (2) 西ドイツで金融自由化の現象が進行しているや否や、と言う点につ

いては、日本でも議論が行われている。この議論の紹介については、以下の論文を参照されたい。飯野由美子、「西ドイツ貯蓄奨励・財政政策の変化と個人貯蓄構造の変化——西ドイツの金融自由化の側面——」、『証券研究』第88巻、「ヨーロッパ資本市場の諸問題」、1989年9月。

- (3) 拙著、『西ドイツの巨大企業と銀行——ユニバーサル・バンク・システム——』、文真堂1988年、9～10ページ参照。
- (4) 金融スーパー・マーケットについては、以下の論文で指摘がある。
Helmuth Strothmann, Mehr zur Attraktivität eines Allfinanzangebotes, *bank und markt*, Heft8(August)1988.S.5.
- (5) この点についての最初の指摘は以下の論文で見られる。Joachim Süchting, Überlegungen zur Attraktivität eines Allfinanzangebotes, *bank und markt* Heft1,(Dezember) 1987,S.7ff.
- (6) オールラウンド・バンクの指摘は以下の論文で行われた。Oswalt Hahn, Der Markt für Finanzdienstleistungen im Zeitvergleich, *Versicherungswirtschaft*, 3/1988,S.193.
- (7) Ebenda, S.190.
- (8) Guido Stracke, Financial Services in Deutschland (V): Marktstrategien der Banken, *Die Bank*, 11/88 S.590. 以下では, Stracke, (V) とする。
- (9) 飯野由美子, 前掲書, 118ページ
- (10) 例えば以下の事例が報道されている。

ドイチェ・バンクー不動産金融個会社 DPE への50%出資, コンサルティング会社 R.ベルガー社の系列化, 住宅貯蓄金融機関・生保子会社の設立。

ドレスナー・バンクー・ドレスナー・マネジメント・コンサルタントの設立, 不動産仲介業者ドクター・リュプケの買収, 住宅貯蓄・金融会社及び投資顧問の設立。

コメルツ・バンクー住宅貯蓄・金融会社レオンベルガー・パウシュパール・カッセの株式取得。

アーヘン・ミュンヘン保険グループ共同経済銀行 BfG の買収。

以上いずれも日経金融新聞以下の記事から。「欧州保険業界—西独, 銀行から挑戦状」1988.11.5, 「不動産金融の子会社設立—ドいつ銀」12.2, 「住宅貯蓄金融に参入—コメルツ銀」12.5, 「西独大手銀—金融総合化に拍車」12.7, 「欧州金融界のマンモス—ユニバーサル・バンク」(1)

1989.2.12。

- (11) Sonning Bredemeier, Quellensteuer verändert Anlageverhalten, *Die Bank*, 4/89, S.185.
- (12) Guido Stracke/Nichael Pohl, Financial Services in Deutschland (IV) : Marktstrategien der Versicherer, *Die Bank*, 4/99, S.191. 以下では, Stracke/Pohl, (IV) とする。及びこの点については, 以下の論文が参考となる。H・グローマン (松川太一郎訳) 「西ドイツの人口動向と年金制度」, 原田博・津守常弘編 『現代西ドイツの企業経営と公共政策』所収。
- (13) Herman Remsperger, Erscheinungsformen und Implikation von Allfinanz-Strategien, *Die Bank*, 6/89, S.305.
- (14) 飯野由美子, 前掲所, 120ページ。
- (15) Guido Stracke/Michel Pohl, Financial Services in Deutschland (I), *Die Bank*, 5/87, S.231 ff.; Financial Services in Deutschland (II) : Marktstrategien der Bau-sparbanken, *Die Bank*, 8/87, S.421 ff. ; Financial Services in Deutschland (III) : Die nicht institutionellen Anbieter, *Die Bank*, 10/87, S.540ff.以下では, Stracke/Pohl, (I), (II), (III) とする。
- (16) Stracke/Pohl, (I), *Die Bank*, 5/87, S.232-S.236.
- (17) Stracke/Pohl, (II), *Die Bank*, 8/87, S.421.
- (18) Stracke/Pohl, (III), *Die Bank*, 10/83, S.540-541.
- (19) Ebenda, S. 543.
- (20) Stracke/Pohl, (IV), *Die Bank*, 4/88, S.191.
- (21) Ebenda, S. 193.
- (22) Ebenda, S. 195.
- (23) Ebenda, S. 198.
- (24) Ebenda, S. 199.
- (25) Stracke, (V), *Die Bank*, 11/88, S.591, 592.
- (26) Ebenda, S. 592.
- (27) Ebenda, S. 594.
- (28) Robert Schwebler, Kampf der Giganten oder neues Stadium in der Kooperation von Banken und Versicherungen? *Versicherungswirtschaft*, 1/1986, S.6.
- (29) Hans-Jürgen Weigel, Was bringt die Kooperation Banken/Versicherungen? *bank und markt*, Heft8(August)1987, S.6.

- (30) Ebenda, S.6.
- (31) Schwebler, a.a.O. S. 7f.
- (32) Ebenda, S.6.
- (33) Stracke/Pohl, (IV), *Die Bank*, 4/88, S.199.
- (34) ドイツ・バンクは、新事業会社の取締役会議長に、ヨハン・ヴィーラントを就任させた。かれは、これまで同行のコンツェルン事業展開部門のディレクター（取締役員）であり、全ての産業上の資本参加についての監督の任についていた。最近では、フリック帝国の買収・整理で業績を挙げていて、コンツェルン戦略上の困難な問題解決の適任者として実証済である。このため63才と言う高齢にもかかわらず、抜擢された。この点については、次の記事を参照した。Rudolf Kahlen, Im Nerv getroffen---Mit der Grundung einer Lebensversicherung bricht die Deutsche Bank verkrustete Strukturen der Assekuranz auf, *Die Zeit*, 23. Dezember 1988.
- (35) Süchting, a.a.O., S.8.
- (36) Ebenda, S.8.
- (37) Ebenda, S.11ff.
- (38) Strothmann, a.a.O., S.5ff.
- (39) Hahn, a.a.O., S.194.
- (40) このカーペンの用語の典拠について、ハーンは次の論文を紹介している。Jurgen-Peter Kaven, Der Totale Wettbewerb, in: *Teilzahlungs-Wirtschaft* 1/1969, S.16ff., Ebenda, S.196.
- (41) Ebenda, S.195f.
- (42) 保険新商品の開発については、次の如き議論が行われている。「保険業界の見解によれば、大規模保険会社のみが、これらの情報およびノウハウを商品のイノベーションのために投入することができる。独占委員会の見解によれば、このことは、保険監督庁が介入して業界団体レベルで集团的な商品開発を行うについての理由づけとはなりえない。」Monopolkommission, *Hauptgutachten* 1986/87, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Baden-Baden 1988. S.250. 西ドイツ独占委員会編著（山下丈訳）、「EC市場統合と保険の規制緩和—西ドイツ独占委員会レポート」52ページ。
また、ベルリン銀行とゴータ保険会社グループ間の相互資本参加による協業、アーヘン・ミュンヘン保険持株会社による協同経済銀行（B f G）持株会社からの協同経済銀行資本参加の過半数取得について、

連邦カルテル庁は拒否を示さなかった。ただし次の見解を同庁は表明している。「金融業界と保険業界のこれまでの市場分業の解消は、短期的には競争強化の要因となりうる。しかし、両部門の企業結合に基づく癒着が続けば、競争ポテンシャルの喪失の危険がしょうずる。」Bundeskartellamt, Beriche des Bundeskartellamrts über seine Tätigkeit in den Japren 1985/86 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Bundestages-Druchsache 11/554 vom 25.6.1987, S. 94.

(このノートは、北星学園大学1989年度特別研究費の助成による研究成果の一部である。なお、本ノート脱稿と前後して、以下の寄贈を受けた。これらは、いずれもノートのテーマと重大な関連を持つため、ここに記して謝す。相沢幸悦、「ユニバーサル・バンキング——金融自由化時代の銀行と証券——」, 日本経済新聞社, 1989年。星野郁, 「EC域内市場の完成における移動自由化の役割」, 『日本EC学会年報』, 第9号及び「金融の自由化・国際化とEC金融統合の進展」, 『国学院経済学』, 第37巻第2号, 1989年。)

付表1 西ドイツの巨大金融機関

順位(前年)	名 称 / 本 店 所 在 地	B/S総額 1987 (100万DM)	± %	従業員数 1987	年次剰余 1987 (1,000DM)
1 (1)	Deutsche Bank AG, Frankfurt*)	268,341.5	+ 4.3	54,579	669,529
2 (2)	Dresdner Bank AG, Frankfurt*)	206,938.3	+ 5.1	38,116	466,771
	Deutsche Bank AG, Frankfurt	165,197.6	+ 3.3	43,951	425,432
3 (4)	Commerzbank AG, Düsseldorf*)	161,731.4	+ 9.2	25,783	423,185
4 (3)	Westdeutsche Landesbank -GZ-, Düsseldorf*)	152,503.8	+ 2.9	9,454 ¹⁾	99,382
5 (5)	Bayerische Vereinsbank AG, München*)	149,632.9	+ 6.8	14,270	235,255
	Westdeutsche Landesbank -GZ-, Düsseldorf	142,074.9	+ 0.6	7,417	114,250
6 (-)²)	Bayerische Landesbank -GZ-, München*)	131,321.0	-*)	4,378 ³⁾	146,500
7 (7)	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank, Frankfurt*)	127,416.0	+ 13.8	3,451 ⁴⁾	175,635
8 (6)	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG, München*)	126,283.6	+ 4.9	13,171	250,159
	Bayerische Landesbank -GZ-, München	125,744.6	+ 8.9	4,378	146,500
	Dresdner Bank AG, Frankfurt	111,656.6	+ 5.9	29,949	332,315
9 (8)	NORD/LB Norddeutsche Landesbank -GZ-, Hannover*)	102,067.6	+ 5.8	4,636 ⁵⁾	61,463
	Commerzbank AG, Düsseldorf	101,108.1	+ 11.3	23,324	288,631
10 (9)	Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt	96,835.7	+ 3.5	905	132,542
	Bayerische Vereinsbank AG, München	87,553.2	+ 7.5	12,497	185,453
	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank, Frankfurt	86,560.5	+ 19.4	3,451	163,832
	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG, München	85,825.1	+ 5.0	11,980	209,128
11 (10)	Hessische Landesbank -GZ-, Frankfurt*)	74,424.3	+ 5.5	2,802 ³⁾	58,662
	Hessische Landesbank -GZ-, Frankfurt	71,532.1	+ 3.9	2,802	56,500 ⁶⁾
	NORD/LB Norddeutsche Landesbank -GZ-, Hannover	69,740.8	+ 4.6	4,636	57,200
12 (11)	Deutsche Pfandbriefanstalt, Wiesbaden*)	68,621.4	+ 0.3	1,615 ¹⁾	47,040
	Deutsche Pfandbriefanstalt, Wiesbaden	62,764.5	+ 0	747 ¹⁾	36,034
13 (12)	Bank für Gemeinwirtschaft AG, Frankfurt*)	59,302.5	- 1.0	7,773 ⁴⁾	104,630
	Bank für Gemeinwirtschaft AG, Frankfurt	47,849.1	- 1.9	7,773	50,000
14 (13)	Deutsche Siedlungs- und Landesrentenbank, Bonn	43,577.6	+ 7.5	791	37,000
15 (14)	Landesbank Rheinland-Pfalz -GZ-, Mainz*)	41,833.6	+ 3.4	1,447 ³⁾	77,016
16 (18)	Landesbank Stuttgart -GZ-, Stuttgart*)	41,669.7	+ 15.1	1,066	65,000
17 (15)	Landeskreditbank Baden-Württemberg, Karlsruhe	40,610.9	+ 10.0	1,126	151,140
18 (17)	Hamburgische Landesbank -GZ-, Hamburg	40,454.7	+ 11.0	1,289 ¹⁾	35,000
19 (16)	Deutsche Girozentrale -Deutsche Kommunalbank-, Frankfurt	38,409.1	+ 5.3	340	29,540
	Landesbank Rheinland-Pfalz -GZ-, Mainz	38,119.7	+ 6.3	1,447	67,000
20 (19)	RHEINHYP Rheinische Hypothekenbank AG, Frankfurt	36,431.2	+ 7.8	513 ¹⁾	60,900

* コンツェルン数値, 1) 年平均, 2) 1987年当初決算で順位に影響はない。1986年には6位。3) 基本数のみ。4) 株式会社数のみ。5) うち住宅貯蓄組合が500万DM, 6) 1989年1月1日以降は Südwestdeutsche Landesbank, Stuttgart/Manheim.

Hoppenstedt, *Banken-Jahrbuch 1989*, B.65.

付表2 西ドイツの民間住宅貯蓄組合

順位 (前年)	名 称 / 本 店 所 在 地	住宅貯蓄額 1987 (100万DM)		B/S 額 1987 (100万DM) +/-%	従業員 1987	年次剰余 1987 (1,000DM)
		新業務 +/-%	総 額 +/-%			
1 (1)	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, Schwäbisch Hall	18,622.9 ¹⁾ + 1.9	185,635.7 + 0.7	30,969.1 + 0.2	3,176	179,945
2 (3)	Bausparkasse GdF Wüstenrot gemeinn. GmbH Ludwigsburg	13,327.1 ¹⁾ +14.0	116,486.8 - 2.2	20,894.2 - 6.7	4,156 ¹⁾	42,230
3 (2)	BHW-Bausparkasse Beamtenheimstättenwerk GmbH, Hameln	11,781.5 ¹⁾ - 8.1	166,465.1 - 0.2	33,288.2 - 1.2	4,974	60,000
4 (4)	Leonberger Bausparkasse AG, Leonberg	3,205.9 + 6.4	33,070.6 - 3.0	6,439.5 + 1.8	1,317 ³⁾	14,737
5 (5)	Badenia Bausparkasse AG, Karlsruhe	3,102.6 +11.0	18,598.2 + 6.4	2,342.9 + 5.6	319 ²⁾	9,821
6 (6)	Bausparkasse Mainz AG, Mainz	1,611.6 + 5.1	13,575.5 - 0.5	2,389.5 - 0.3	426 ²⁾	5,458
7 (7)	mh Bausparkasse AG, München	1,324.5 +14.3	5,302.1 +26.1	884.6 +31.4	168 ²⁾	1,500
8 ()	Deutsche Bank Bauspar AG, Frankfurt	1,227.6 ¹⁾	1,224.7 ¹⁾	111.4 ¹⁾	31 ²⁾	-2,957
9 (8)	Colonia Bausparkasse AG, Dortmund	1,131.2 +10.5	8,840.3 + 0.8	1,188.5 - 3.1	247 ²⁾	2,199
10 ()	AHW-Volksfürsorge Bausparkasse AG, Hameln)	974.8 ¹⁾	7,169.6	1,159.3	200 ²⁾	0
11 (9)	Aachener Bausparkasse AG, Aachen	874.5 + 0.7	7,097.5 + 1.2	1,199.6 + 9.3	381 ²⁾	1,842
12 (10)	Heimstatt Bauspar AG, München	792.2 + 9.6	8,097.9 - 2.1	1,110.7 - 5.4	296 ²⁾	2,100
13 (12)	Debeka Bausparkasse AG, Koblenz	721.7 ¹⁾ +20.4	5,204.9 +10.2	1,114.0 +19.0	105 ²⁾	4,823
14 (11)	Iduna Bausparkasse AG, Hamburg	630.8 -11.0	6,237.9 - 2.8	843.8 - 2.2	175 ²⁾	14
(13)	(AHW Bausparkasse)* ⁴⁾	(554.8)	(1,353.4)	(201.6)	(45)	(455)
15 (15)	Deutscher Ring Bausparkasse AG, Hamburg	544.1 ¹⁾ +20.0	3,518.6 + 2.7	386.2 - 3.8	105 ²⁾	-2,955
(14)	(Volksfürsorge Bausparkasse)* ⁴⁾	(511.7)	(5,747.1)	(993.0)	(154)	(2,353)
16 (16)	DBS Deutsche Bausparkasse AG, Darmstadt	491.6 +10.8	4,516.0 - 3.8	638.3 -10.5	172 ²⁾	581
17 (17)	Alte Leipziger Bausparkasse AG, Oberursel	351.7 + 4.9	2,877.0 +11.0	405.6 + 5.6	124	400

1) 増資を含む, 2) 年平均, 3) 87年3月16日付の経営実績, 4) 1986年の決算数値, 1987年については合併会社 AHW-Volksfürsorge Bausparkasse AGの数値となる, 5) 合併後前年比較ができない。

Hoppenstedt, *Banken-Jahrbuch* 1989, S.78.

付表3 西ドイツの公営住宅貯蓄組合

順位 (前年)	名 称 / 本 店 所 在 地	住宅貯蓄額 1987 (100万DM)		B / S 額 1987		従業員 1987	年次剰余 1987 (1,000DM)		
		新業務	+/-%	総 額	+/-%			(100万DM)	+/-%
1 (1)	LBS Landesbausparkasse Münster/Düsseldorf, Münster	6,633.0	+ 5.6	65,521.7	- 1.3	12,283.0	- 5.6	1,264 ¹⁾	44,000
2 (2)	Bayerische Landesparkasse München	4,910.7	+ 1.5	49,186.7	+ 1.6	8,266.5	- 0.1	965 ¹⁾	18,000
3 (3)	Landesbausparkasse Württemberg, Stuttgart	3,471.5 ²⁾	+ 2.1	38,154.9	- 0.1	6,949.1	+ 0.6	983 ¹⁾	20,317
4 (4)	LBS Landesbausparkasse Hannover/Braunschweig, Hannover	2,924.9	+ 9.5	30,272.7	+12.8	7,585.8	- 1.2	755 ¹⁾	18,000
5 (6)	Landesbausparkasse Hessen, Frankfurt	1,728.5	- 0.9	16,162.7	- 0.1	3,160.7	+ 0.6	473 ¹⁾	5,000
6 (5)	Badische Landesbausparkasse Karlsruhe	1,705.0	- 2.4	20,038.0	+ 0.7	4,318.0	+ 4.7	608	n. a.
7 (7)	Landesbausparkasse Rheinland-Pfalz, Mainz	1,556.1	- 2.6	15,332.0	+ 1.9	2,603.9	+ 3.9	345 ¹⁾	6,000
8 (8)	Landesbausparkasse Schleswig-Holstein, Kiel	765.2	- 8.1	8,318.3	- 1.2	1,589.1	- 0.7	231 ¹⁾	2,000
9 (10)	Öffentliche Bausparkasse Hamburg, Hamburg	386.4	+ 1.6	4,301.3	- 3.2	1,145.5	- 4.6	185 ¹⁾	563
10 (9)	LBS Landesbausparkasse Bremen, Bremen	359.5	- 9.0	3,195.3	- 0.5	517.1	- 0.4	112 ¹⁾	4,299
11 (12)	Landesbausparkasse Berlin, Berlin	306.6	- 1.7	3,209.2	- 1.2	671.4	+ 1.8	147 ¹⁾	3,000
12 (11)	Landesbausparkasse Saarbrücken, Saarbrücken	272.4	-14.4	3,850.6	- 4.2	653.5	- 0.1	90 ¹⁾	2,150

1) 年平均, 2) 増資を含む

Ebenda.

付表 4 西ドイツの巨大保険会社

順位 (前年)	名 称 / 本 店 所 在 地	保険料 総額1987 100万DM	前年比 +/- %	保険料 総額1987 100万DM	B/S 総 額 100万DM	投資寄託 額 1987 100万DM	分担金 1987 100万DM	年次収益 1987 100万DM
1 (1)	Allianz-Gruppe ¹⁾	16,901.2	+ 7.4	7,188.5	28,349.8			
2 (2)	Münchener Rückvers.-Gesellschaft AG in München, München ²⁾	11,733.7	- 1.8	5,189.7	29,502.3	17,116.4		60.0
	Allianz AG Holding, Berlin/München ³⁾	10,599.9	+ 5.9	2,812.5	10,394.3	23,046.7	123.8	405.6
	Allianz Versicherungs-AG, München	6,255.1	+ 6.2	2,615.9	57,455.1	8,884.0	87.5	75.2
	Allianz Lebensversicherungs-AG, Berlin/München	5,696.0	+ 5.3			54,643.8	2,200.9	68.7
	Allianz AG Holding, Berlin/München	55,175.2	+ 5.9	1,474.5	16,606.7	9,921.7		271.1
3 (3)	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG, Köln ⁴⁾	4,720.2	+ 4.2	2,362.1	18,910.5	16,041.9		30.8 ⁵⁾
4 (4)	SR Beteiligungen AG, München ⁶⁾	4,317.1	+ 4.2	2,556.4	12,881.4	12,097.7	289.7	20.9
5 (5)	AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG, Aachen ⁷⁾	4,293.1	+ 8.7	2,354.1	18,766.7	15,407.9	1,545.4	123.3
6 (6)	VICTORIA Lebens-Versicherungs-AG, Berlin ⁸⁾	3,799.9	+ 0.6	1,959.1	18,910.5	17,617.2	573.4	52.2
7 (7)	Colonia Versicherung AG, Köln ⁹⁾	3,500.1	+ 3.0	1,676.6	14,082.4	13,184.2	326.8	27.7
8 (8)	Haftpflichtverband der Deutschen Industrie VVaG, Hannover ¹⁰⁾	3,130.9	+ 5.1	2,033.6	6,577.7	5,775.6	64.9	39.9
9 (10)	Haftpf.-Unterst.-Kasse kraftf. Bea. Dt. aG (HUK-Cob.) Coburg ¹¹⁾	2,793.3	n.v.	2,089.7	5,832.8	5,415.4	86.7	20.4
10 (11)	Gothaer Versicherungsgruppe, Köln/Göttingen ¹²⁾	2,732.7	+ 7.6	1,336.2	8,940.1	8,262.5		219.2
11 (9)	Hamburg-Mannheimer Vers.-Aktien-Gesellschaft, Hamburg	2,704.3	+ 4.9	902.9	22,730.1	21,517.8	942.2	32.2
12 (13)	Deutsche Krankenversicherung AG, Köln/Berlin	2,619.2	+ 9.9	1,842.6	5,877.3	5,589.5	149.4	34.3
13 (12)	Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG, Hamburg	2,592.5	+ 4.7	1,259.4	23,231.0	21,749.1	727.4	27.0
	Colonia Versicherung AG, Köln	2,291.2	+ 1.8	1,160.8	3,414.8	2,900.2	5.7	22.9
14 (14)	Iduna Ver. Lebensvers. aG f. Handw., Handel u. Gew., Hamburg ¹³⁾	2,211.9	n.v.	1,029.7	14,886.8	13,350.1	495.8	3.2
	Gerling-Konzern Allgemeine Versicherungs-AG, Köln	2,087.4	+ 3.4	777.9	2,191.0	1,627.0	8.8	28.1
	Vereinte Krankenversicherung AG, Berlin/München	2,069.8	+ 3.7	1,644.0	4,688.8	4,487.6	78.4	14.3
	Gerling-Konzern Globale Rückversicherungs-AG, Köln ¹⁴⁾	1,889.5	+ 1.6	877.2	4,289.5	1,961.7		4.4
	Gothaer Versicherungsbank VVaG, Köln ¹⁵⁾	1,884.7	n.v.	975.6	2,911.9	1,941.5	6.4	18.4
15 (16)	Nürnberg Lebensversicherung a.G., Wiesbaden ¹⁶⁾	1,883.1	+11.8	564.6	8,720.0	7,981.4	179.1	12.2
16 (15)	R + V Allgemeine Versicherung AG, Wiesbaden ¹⁷⁾	1,824.7	+ 7.7	908.9	2,953.0	2,660.2	47.4	21.9
	R + V Allgemeine Versicherung AG, Wiesbaden	1,808.3	+ 7.4	898.8	2,939.1	2,650.4	47.4	23.0
17 (17)	Bayrische Rückversicherung AG, München	1,762.0	+10.9	636.5	1,952.5	1,592.3		16.0
	Haftpf.-Unterst.-Kasse kraftf. Bea. Dt. aG (HUK-Cob.) Coburg	1,720.7	+ 8.4	1,396.8	2,932.0	2,638.6	0.6	16.9
18 (19)	R + V Lebensversicherung a.G., Wiesbaden	1,688.3	+ 9.5	523.1	12,804.2	12,130.4	508.8	6.5
19 (18)	Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft AG, Köln	1,653.1	+ 6.6	936.4	3,524.3	1,687.9		16.2
					7,929.7			
20 (21)	Dt. Bea.-Vers. (f. Lebens- u. Renten-Vers.anst., Wiesbaden ¹⁸⁾)	1,653.0	n.v.	779.2	7,929.7	7,367.8	401.0	19.3

n.v. 比較不可能。1) 生保・病災保険・総額・HUK及び損失fer, 2) 年次剰余(益金計上)及び年次不足(損失計上), 3) Allianz AG Holdingのコンツェルン決算書+Allianz Lebensversicherungs AGの決算書, 4) 1987/88の決算書, 5) 1988年6月30日付Gerling Versicherungs-Beteiligungs AGの個別決算書からの年次剰余, 6) Gothaer Versicherungsgruppe, Gothaer Versicherungsbank WaG, Gothaer Lebensversicherung aG, Gothaer Allgemeine Versicherung AG, Gothaer Krankenversicherung AG, Gothaer Rückversicherung AG

Hoppenstedt, Banken-Jahrbuch 1989, S.111.

付表5 西ドイツの巨大生保会社

順位 (前年)	名 称 / 本 店 所 在 地	保険料 総額1987 100万DM	前 年 比 +/-%	保険金総 費用1987 100万DM	B/S 総 額 1987 100万DM	投資寄託 額 1987 100万DM	繰分損益戻し 費用 1987より 100万DM	年次収益 1987 100万DM
1 (1)	Allianz Lebensversicherungs-AG, Berlin/München	5,696.0	+ 5.3	2,615.9	57,455.1	54,643.8	2,200.9	68.7
2 (2)	Hamburg-Mannheimer Vers.-Aktien-Gesellschaft, Hamburg	2,704.3	+ 4.9	902.9	22,730.1	21,517.8	942.2	32.2
3 (3)	Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG, Hamburg	2,592.5	+ 4.7	1,259.4	23,231.0	21,749.1	727.4	27.0
4 (4)	R + V Lebensversicherung a.G., Wiesbaden	1,688.3	+ 9.5	523.1	12,804.2	12,130.4	508.8	6.5
5 (6)	VICTORIA Lebens-Versicherungs-AG, Berlin	1,523.3	+ 7.6	712.4	15,439.3	14,642.9	572.3	15.8
6 (5)	Iduna Ver. Lebensvers. aG f. Handw., Handel u. Gew., Hamburg	1,505.1	+ 3.4	677.1	13,095.1	12,376.4	491.1	4.0
7 (7)	Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG, Köln	1,239.6	+ 9.6	594.9	12,547.6	11,857.9	436.7	24.1 ²
8 (8)	Aachener und Münchener Lebensversicherung AG, Aachen	1,137.3	+10.3	400.3	9,022.6	8,280.7	307.3	13.8
9 (9)	Alte Leipziger Lebensvers.gesellschaft a.G., Oberursel	1,136.1	+13.8	367.9	9,538.0	9,013.5	308.3	10.0
10 (11)	Nürnberger Lebensversicherung AG, Nürnberg	1,095.1	+11.7	333.3	8,135.2	7,503.0	178.4	6.7
11 (10)	Colonia Lebensversicherung AG, Köln	1,033.9	+ 4.0	439.7	9,285.3	8,923.5	315.8	6.9
12 (12)	Karlsruher Lebensversicherung AG, Karlsruhe	945.6	+ 4.1	316.8	7,872.3	7,439.0	277.5	8.4
13 (13)	Deutscher Herold Lebensversicherungs-AG, Berlin/Bonn	931.4	+ 6.4	391.2	8,065.2	7,459.3	156.8	4.9
14 (14)	Dt. Bea.-Vers. Öff.re. Lebens- u. Renten-Vers.anst., Wiesbaden	882.7	+ 6.7	297.2	6,432.9	5,957.5	355.3	17.5
15 (15)	Bayern-Versicherung Öffentliche Lebensvers.anstalt, München	858.7	+10.5	316.6	6,903.5	6,564.1	265.7	3.0
16 (17)	Gothaer Lebensversicherung a.G., Göttingen	705.8	+ 9.6	285.2	6,343.5	6,033.4	186.6	5.0
17 (16)	Allg. Rentenanstalt Lebens- und Rentenvers.-AG, Stuttgart	688.6	+ 6.2	330.2	6,625.8	6,210.2	215.5	3.6
18 (18)	Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG, Hamburg	654.5	+ 3.7	267.9	6,162.4	5,882.2	155.7	5.3
19 (19)	Debeka Lebensversicherungsverein a.G., Koblenz	622.4	+10.5	134.0	5,584.4	5,318.7	288.5	10.0
20 (20)	Berlinische Lebensversicherung AG, Berlin/Wiesbaden	601.4	+ 8.1	294.2	4,379.7	4,155.2	191.6	4.3

1) 年次剰余(益金計上)及び年次不足(損失計上), 2) 年次剰余1,310万DMに合併利益1,100万DMを加えた額。

Hoppenstedt. Versicherungs-Jahrbuch 1989, S.LV 11.

北星学園大学経済学部 北星論集第27号正誤表

頁・行	誤	正
表紙 11,12行目	相関分析と意味構造分析	相関分析と意味構造分析
1頁 16行目	四分の <u>一</u> にわたって	四分の <u>一世紀</u> にわたって
4頁 18行目	シンジケ <u>ア</u> ト	シンジケ <u>二</u> ト
33頁 14行目	図1 <u>ゴ</u> ンドラチェフの波	図1 <u>コ</u> ンドラチェフの波
33頁 図1 中	<u>ゴ</u> ンドラチェフ・サイクル	<u>コ</u> ンドラチェフ・サイクル
34頁 7行目	70年 <u>中頃</u>	70年代中頃
130頁 16行目	<u>123</u>	<u>223</u>
254頁 13行目	分割表は、	分割表とは、
257頁 3行目	$f_r = \sum_i f_{ir}$	$f_r = \sum_i f_{ir}$
257頁下から 7行目	相関関係は	相関係数は
264頁下から 6行目	誤 $\theta = \sqrt{x^2/f_{rr}(u-1)}$	(4-4)
	正 $\theta = \sqrt{x^2/f_{rr}(u-1)}$ ($0 \leq \theta \leq 1$)	(4-4)
267頁下から 4行目	太 <u>き</u> い。	小 <u>さ</u> い。
269頁 9行目	と呼 <u>ぶ</u> ことに	と呼 <u>ぶ</u> ことに
280頁 柱(欄外)	評定尺度法を用いた質問紙調査に於ける相関分析と意味構造分析の相補性	北 星 論 集 (経) 第27号
281頁 柱(欄外)	北 星 論 集 (経) 第27号	評定尺度法を用いた質問紙調査に於ける相関分析と意味構造分析の相補性
284頁下から10行目	pp.111- <u>114</u>	pp.111- <u>140</u>
298頁 8 行 目	(Vermögensverwalter)	(Vermögensverwalter)
299頁 表5 中	Gradmanu&	Gradmann&
299頁 表5 中	Hübner	Hübner
299頁 表5 中	mögensbera_	mögensbera_